

€ TRAINING

اعداد هدير تطوير الاعمال



اعداد هدير تطوير الأعمال

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

في عالم الأعمال المتغير والمتطور، تبرز الحاجة إلى مديري تطوير أعمال مؤهلين وقادرين على تحديد الفرص والنمو الاستراتيجي. يهدف هذا البرنامج إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتولي هذا الدور الحاسم في المؤسسات. حيث سيقوم المشاركون بتطوير مهاراتهم في التخطيط الاستراتيجي، وتحليل السوق، وبناء العلاقات، مما يمكنهم من قيادة الجهود نحو تحقيق أهداف النمو المستدام.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- وضع استراتيجيات فعالة للنمو والتوسع.
- تحليل السوق وتحديد الفرص والتحديات.
- تعزيز مهارات التواصل وبناء العلاقات مع العملاء والشركاء.
- التدريب على تقنيات التفاوض الفعالة لتحقيق أفضل النتائج.
- تعلم كيفية قياس الأداء وتقييم الاستراتيجيات المنفذة.

الفئات المستهدفة:

- محترفو تطوير الأعمال.
- مدراء التسويق والمبيعات.
- رواد الأعمال والمستثمرون.
- موظفو الإدارة العليا.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

أسس تطوير الأعمال:

- التعريف بدور مدير تطوير الأعمال.
- الفرق بين تطوير الأعمال والتسويق.
- مهارات الاتصال الفعال.
- استراتيجيات تحديد الفرص.
- أهمية الابتكار في تطوير الأعمال.

الوحدة الثانية:

تحليل السوق والمنافسة:

- تقنيات تحليل السوق.
- أدوات البحث والتطوير.
- تحليل SWOT نقاط القوة، الضعف، الفرص، التهديدات.
- دراسة الحالة: تحليل المنافسين.
- كيفية استخدام البيانات لاتخاذ قرارات مستنيرة.

الوحدة الثالثة:

بناء علاقات العملاء:

- استراتيجيات كسب ثقة العملاء.
- أهمية العلاقات الشخصية في الأعمال.
- أدوات إدارة علاقات العملاء CRM.
- كيفية التعامل مع الاعتراضات والشكاوى.
- أسس بناء شبكة علاقات مهنية فعالة.

الوحدة الرابعة:

التفاوض والإقناع:

- استراتيجيات التفاوض الفعالة.
- فهم ديناميكيات التفاوض.
- تقنيات الإقناع والتأثير.
- كيفية إدارة النزاعات بفعالية.
- دور الاستعداد والتحضير في التفاوض.

الوحدة الخامسة:

تقييم الأداء وتطوير الاستراتيجيات:

- كيفية قياس نجاح استراتيجيات تطوير الأعمال.
- أدوات تقييم الأداء وتحليل النتائج.
- أهمية التكيف والتحسين المستمر.
- استراتيجيات النمو المستدام.